

# cebeoindustrynews

ELEKTROTECHNISCH INFOZINE VOOR DE INDUSTRIE EN DE TERTIAIRE SECTOR

NOVEMBER 2018  
8STE JAARGANG

28

DOSSIER

## CEBEO WORDT APPROVED PARTNER VAN SIEMENS BELGIË

HOE HET APPROVED PARTNERSHIP  
MET SIEMENS CEBEO EEN BOOST  
MOET GEVEN



**SIEMENS**  
CEBEO TREEDT TOE  
TOT HET APPROVED  
PARTNERSHIP  
PROGRAMMA VAN  
SIEMENS BELGIË



**CEBEO**  
HET VERSCHIL  
MAKEN  
MET TECHNISCHE  
EXPERTISE



**CEBEO**  
TESTING EN  
OPLEIDING ALS RODE  
DRAAD DOORHEEN  
TRAJECT LEDEN  
APP-TEAM

A Sonepar Company

**cebeo**



HOE HET APPROVED PARTNERSHIP MET SIEMENS  
CEBEO EEN BOOST MOET GEVEN

# “HET VERSCHIL MAKEN MET TECHNISCHE EXPERTISE”

Hoe kan Cebeo als distributeur meerwaarde creëren? Door het niveau van zijn technische competenties gevoelig op te krikken. “We zijn bereid hiervoor de nodige investeringen te doen, want het is een bewuste en strategische keuze. Voor de industrie willen we in de eerste plaats het verschil maken op het vlak van industrial automation.” **Ceboo en Siemens zijn elkaars bondgenoten in deze strategie en ondertekenden het Approved Partnership (APP) van Siemens.** “Dit zal onze positie in de industriële sector zeker versterken”, weet **Divisiemanager Filip Vanhalst van Cebeo.**

De Sonepar Groep, waaronder Cebeo ressorteert, is ervan overtuigd dat industrial automation een strategisch belangrijke specialisatie is. Siemens is hierin op globaal vlak een partner. Zo zijn er in andere Sonepar-landen al zusterbedrijven van Cebeo toegetreden tot het Approved Partnership programma van Siemens. “Dat heeft ons geïnspireerd. Ook voor Cebeo is industrial automation namelijk een groeipool. Siemens geloofde eveneens in een doorgedreven samenwerking met een gecertificeerde distributeur van hun producten en oplossingen. Zo is het Approved Partnership tussen Cebeo en Siemens tot stand gekomen.”

## Opleiding

Concreet houdt dit in dat Cebeo investeert in de noodzakelijke technische competenties die nodig zijn om de Siemens oplossingen te ondersteunen. Hiervoor is een doorgedreven kennisoverdracht van Siemens naar Cebeo nodig. “Dat is beter voor beide partijen, want de Siemens medewerkers kunnen zich hierdoor meer concentreren op totaal-projecten voor de industrie. Ook voor de Cebeo medewerkers werkt

dit motiverend en biedt dit groeikansen.” De kennisoverdracht waarvan sprake gebeurt op 3 niveaus, dankzij een intensief opleidingstraject, inclusief e-learning programma. “Siemens – en meer bepaald

Eddy Ternier van het Partner Management – heeft zich heel flexibel opgesteld om het bestaande opleidingsmodel aan te passen naar het programma op 3 niveaus dat wij nastreven.”



“Cebeo investeert in de noodzakelijke technische competenties die nodig zijn om de Siemens oplossingen te ondersteunen.”

Filip Vanhalst, Divisiemanager industrie bij Cebeo

## MEERWAARDE VOOR DE KLANT

Filip Vanhalst ziet in deze benadering een toegevoegde waarde voor de klant, omdat Cebeo meer gespecialiseerde ondersteuning kan geven. “De aanpak met het Siemens APP is een pilootproject voor Cebeo, dat als model kan dienen voor andere specialisaties. Hierdoor kunnen we klanten helpen met andere projecten en ook bijvoorbeeld OEM-bedrijven ondersteunen. Boven-dien kunnen we dit op een gecertificeerde manier doen. We mogen hierop terecht trots zijn, want het Siemens label staat toch voor kwaliteit.”



Filip Vanhalst  
Divisiemanager industrie bij Cebeo

## Regionale competentiecentra's

Het hoogste level van expertise zit daarbij in de competentiecentra's, die Cebeo dankzij zijn schaalgrootte regionaal kan opzetten. Deze competentiecentra's kunnen een probleemstelling van een klant op het vlak van industrial automation

vertalen in een oplossing, en dit op hetzelfde niveau als de Siemens ingenieurs. “De bedoeling is dat de competentiecentra's steeds meer proactief werken in de plaats van reactief. Ze zullen gevoed worden door ons netwerk van vertegenwoordigers, die zelf ook een Siemens opleiding krijgen.”

Ook in de filialen zal er voldoende expertise aanwezig zijn. “In alle filialen moet een klant terecht kunnen voor vragen over de producten van Siemens (automatiseringstechniek, algemene aandrijftechniek, laagspanningsmateriaal, installatiemateriaal). Daarnaast zullen in diverse filialen productcombinaties aangeboden worden, waarvoor er meer kennis nodig is.”

## Meer info?

Meer info over het Approved Partnership met Siemens? Praat erover met uw Cebeo contactpersoon.

[www.cebeo.be](http://www.cebeo.be)



Het hoogste level van expertise zit in de competentiecentra's, die Cebeo dankzij zijn schaalgrootte regionaal kan opzetten.







# CEBEO TREEDT TOE TOT HET APPROVED PARTNERSHIP PROGRAMMA VAN SIEMENS BELGIË

Ceboo mag zich 'approved partner' van Siemens noemen. **CEO's Alexander Dewulf van Cebeo en André Bouffieux van Siemens** ondertekenden hiervoor het strategische Approved Partnership of APP. Siemens beschouwt Cebeo als een professionele partner die met een perfecte product- en systeemkennis van het Siemens portfolio, de eindklant nog beter kan begeleiden. Dat zal gebeuren door een team van Cebeo experts, die opgeleid en gecertificeerd worden volgens de Siemens normen.

Cebeo wil als groothandel de klant professioneel begeleiden met een uitgebreid dienstenpakket. Het Approved Partnership kadert in deze strategie. Het APP is dan ook niet toevallig tot stand gekomen. "Cebeo en Siemens kunnen terugblikken op een jarenlange vruchtbare samenwerking. Cebeo is al jarenlang distributeur van het Siemens-portfolio voor automatisering, aandrijftechniek, laagspanning en installatiemateriaal", weet Eddy Ternier van het Partner Management.

"Het Approved Partnership betekent de start van een nieuw hoofdstuk in de constructieve samenwerking tussen beide marktleiders. Cebeo staat dankzij een uitstekende geografische spreiding heel dicht bij de klanten en kan deze lokaal technisch ondersteunen met een uitstekende product- en systeemexpertise."

Voor het APP ligt de focus op een zeer hoge kwaliteitsgarantie op vlak van consultancy, engineering, training, lokale ondersteuning en permanente service via de helpdesk.



Alexander Dewulf van Cebeo en  
André Bouffieux van Siemens

Als elektrogroothandel willen we meer dan alleen onze producten op de meest efficiënte manier verdelen. We willen onze klanten ook professioneel kunnen begeleiden met een uitgebreid servicepakket. Dankzij het APP-partnerschap met Siemens worden onze medewerkers opgeleid volgens dezelfde standaarden als Siemens-medewerkers. Met de expertise die we door het continue opleidingsprogramma opbouwen, kunnen we onze klanten nog beter ondersteunen op maat van hun specifieke noden.

Alexander Dewulf, CEO van Cebeo

## Opleiding, ja veel opleiding !

Cebeo stelde een team samen dat het engagement tegenover Siemens en de klanten zal waarmaken. Dankzij het partnership zal dit Cebeo APP-team de markt op dezelfde manier kunnen benaderen als de Siemens medewerkers. Eddy Ternier: "Een intensief uitgebouwd opleidingstraject is een absolute must om hierin te slagen. Het technisch niveau van het APP-team werd getest. Daarna werd er per medewerker een individueel opleidingstraject uitgestippeld. Zo leert het APP-team van Cebeo hoe ze vragen van klanten op dezelfde manier benaderen als de medewerkers van Siemens, wat resulteert in een uniforme en professionele aanpak."

Na de volledige afwerking van het opleidingstraject volgt de certificatie voor sales en technische medewerkers. Om de twee jaar wordt de certificatie hernieuwd om de hoogstaande kwaliteit van het strategisch partnership te waarborgen.

## Innovaties: The Industrial Internet of things.

Het opleidingsprogramma van Siemens speelt ook in op de evolutie naar digitalisering in de industrie. "Overall ter wereld, ongeacht de sector, staat digitalisering hoog op de agenda. En terecht. Uit een studie van Siemens Financial Services blijkt dat producenten jaarlijks een flinke productiviteitswinst kunnen boeken door te automatiseren en te digitaliseren. Deze investeringen leiden immers tot een scherpe daling van de productiekosten, tot bijna 10% van de totale omzet. De Digital Enterprise Suite van Siemens legt de technologische fundamenten om Industrie 4.0 mogelijk te maken."

Van de nieuwe versie van het TIA platform tot Simatics IQ, een IoT-concept voor motoren of de laatste versie van het open besturingssysteem voor de cloud, MindSphere ... De innovaties van Siemens brengen deze principes in de praktijk met een kortere marktintroductietijd en een verbeterde flexibiliteit, efficiëntie en kwaliteit tot gevolg.



Eddy Ternier  
Partner Management bij Siemens

Eddy Ternier is vandaag nagenoeg 40 jaar werkzaam bij Siemens en coördineert onder andere het partnermanagement binnen Siemens Belux. Hierbij worden de Approved Partners en de Solution Partners op een gerichte manier opgevolgd en gestuurd om op de markt het kwaliteitslabel van de partners verder garant te stellen. Het gebruik van het partner logo staat garant voor de kwaliteitseisen van het partnership met de vele opleidingen en de uiteindelijke certificatie.

" In het APP opleidingstraject wordt voldoende tijd vrijgemaakt voor de nieuwigheden van vandaag en morgen. Dat is niet alleen bijzonder boeiend, het creëert ook nieuwe opportuniteiten voor het team en Cebeo. "

Eddy Ternier, Partner Management bij Siemens

## Het Approved Partnership Programma van Cebeo bestaat uit volgende modules:

- **Automatiseringstechniek**  
Advanced Factory Automation
- **Algemene aandrijftechniek**  
General Motion Control
- **Laagspanningsmateriaal**  
Control Products
- **Installatiemateriaal**  
Low Voltage Products





CEBEO APP TEAM MEMBER ALEXANDRE SLAVIERO

# “NU MEER GERICHTE EN COMPLEXE VRAGEN AAN HET ADRES VAN SIEMENS”

Een concrete uitwerking van het partnership met Siemens, is de oprichting van het APP-team. Dat team moet ervoor zorgen dat de kennis van de Siemens-producten gedeeld wordt in alle Cebeo-filialen. Het fungeert ook als filter in de communicatie met Siemens, om minder ‘overbodige’ klantenvragen, en meer gerichte vragen door te spelen. Een triple win dus voor Siemens, Cebeo en de klant. **Alexandre Slaviero opereert voor regio vier in het APP-team.**

“Het is altijd slim om iets te doen wat anderen, concurrenten, niet doen”, aldus Alexandre Slaviero. “Daarom vind ik dit partnership absoluut een goed idee, en er is absoluut ruimte voor op de markt. Al is die markt misschien nog niet 100% op de hoogte, het nieuws verspreidt zich stilaan goed, dat merk ik toch als ik bij klanten langsga.”

## Eerst algemeen, daarna individueel

Stap één voor de leden van het APP-team is om het Siemens-aanbod en hun toepassingen zo goed mogelijk te leren kennen. Voor sommigen betekent dit heel veel nieuwe informatie, anderen, zoals Alexandre, zijn al erg vertrouwd met het Siemens-portfolio. “Aanvankelijk boden de opleidingen een amalgaam aan van alles en nog wat, terwijl we nu steeds dieper en instructief te werk gaan”, vindt Alexandre. “Dat algemene begin was wel nodig om iedereen eenzelfde basis mee te geven. Intussen is de aanpak een stuk individueel, wat het des te interessanter maakt. Zelf ben ik gespecialiseerd in automatisering.”

## Testing goede maatstaf

Maar vooraleer die opleidingen startten, onderwierp Siemens alle Cebeo APP-leden aan een uitvoerige reeks testen. “Dat hield onder meer een test van het



Siemens-portfolio in, een algemene elektriciteitstest, een test over automatisering etc. Zelf heb ik me daar niet specifiek op voorbereid, het was dan ook een goede maatstaf voor mezelf om te zien hoever mijn kennis staat. En die bleek goed.”



Simatic S7-1200

“Dat ik dit mag doen is voor mij een absoluut voorrecht, omdat ik zo telkens alle nieuwigheden heet van de naald meekrijg.”

Alexandre Slaviero, CEBEO APP team member

## Doorgeefluik van kennis

Wat houdt een plek in het Siemens APP-team nu precies in? “Als specialist automation & drive ben ik de link tussen Siemens en Cebeo voor regio Wallonië voor dat segment. Alle vorming die ik krijg bij Siemens geef ik door binnen ons bedrijf. Hoe ik dat concretiseer? Ik geef opleidingen voor de interne en toonbankmedewerkers, dit jaar nog zo’n vijftal. Ik doe dit in afstemming met collega Abdel Benassou, die dezelfde functie heeft.”

“Daarnaast ben ik er ook voor de vertegenwoordigers in Wallonië. Ten opzichte van hun klant kunnen zij mij inschakelen om extra expertise in te roepen. Zij hebben in de eerste plaats een sterke voeling met hun regio waar ze opportuniteiten kunnen detecteren, en met mijn kennis kan ik verder werken op die opportuniteiten.”

“Dat ik dit mag doen is voor mij een absoluut voorrecht, omdat ik zo telkens alle nieuwigheden heet van de naald meekrijg. Als lid van het APP weet ik dat ik steeds correct geïnformeerd ben over een onderwerp dat me altijd al heeft geboeid.”

## Meer vragen stellen

“Momenteel heb ik het gevoel dat ik meer vragen richt aan Siemens dan voorheen. Onze klanten weten nu immers dat ze met hun vragen bij ons terecht kunnen, waardoor ze er bijgevolg ook meer stellen. Een deel daarvan behandel ik zelf, en voor een deel wend ik me tot Siemens. Met dat verschil dat ik nu voor elke vraag de geschikte contactpersoon bij Siemens ken, dus het verloopt nu allemaal een stuk efficiënter. Meer vragen dus, maar enkel de complexe vragen gaan nog door naar Siemens, en op een gerichte manier”, besluit Alexandre Slaviero.

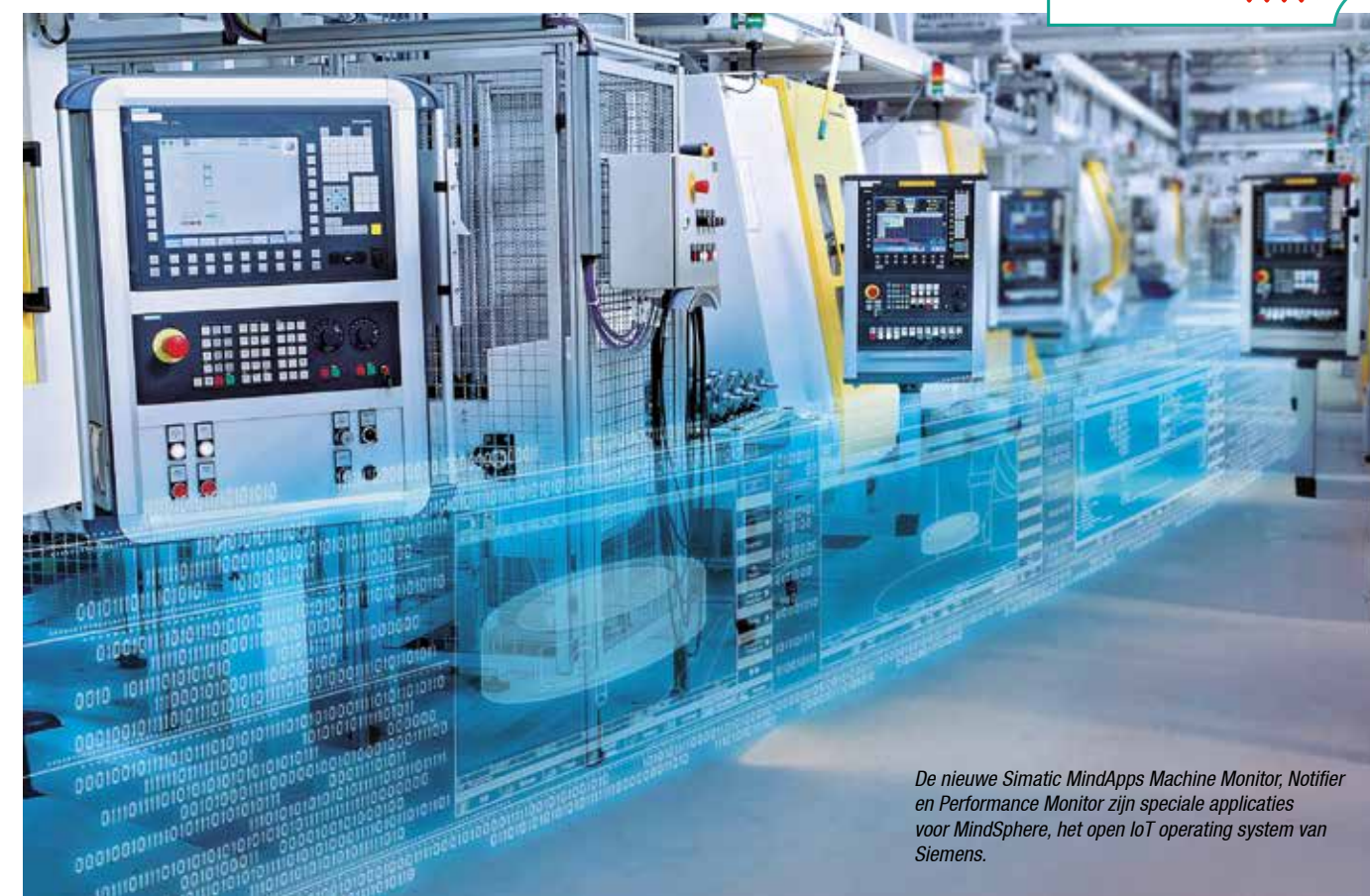


Sinamics V20

## Meer info?

Hebt u vragen over Siemens automatiserings oplossingen? Contacteer uw vertrouwde Cebeo contactpersoon.

[www.cebeo.be](http://www.cebeo.be)



De nieuwe Simatic MindApps Machine Monitor, Notifier en Performance Monitor zijn speciale applicaties voor MindSphere, het open IoT operating system van Siemens.



WOUTER VIERSTRAETE VERTEGENWOORDIGER  
INDUSTRIE EN LID VAN HET APP-TEAM



# TESTING EN OPLEIDING ALS RODE DRAAD DOORHEEN TRAJECT LEDEN APP-TEAM



Siemens specialist word je niet van vandaag op morgen. Dat blijkt ook uit het uitgebalanceerde traject dat de APP-team members moeten, of liever 'mogen' doorlopen. "Van april tot juni verzorgden de Sales specialisten van Siemens wekelijks een opleidingsdag, over de verschillende kennisdomeinen", weet **Wouter Vierstraete, vertegenwoordiger industrie en lid van het APP-team**. En dat is slechts het begin.

"De vormingen die we kregen, waren theoretisch van aard, gericht op de inhoud van de producten en het gamma", vertelt Wouter. "Algemeen zou ik die niet noemen, want we gingen echt wel in de diepte. Enkel praktische zaken zoals programmeren of instellen en dergelijke kwamen daarin nog niet aan bod."

## SILPP

De Siemens specialisten maken dus kostbare tijd vrij voor een one-to-few approach voor Cebeo. Maar in tijden van e-services mag een groot luik e-learning uiteraard niet ontbreken. "Het SILPP, of

Siemens Industry Learning program for Partners, bevat liefst vijftig modules die we op eigen houtje kunnen doorlopen. Voor het ingaan van het zomerverlof startte Siemens ook al een tweetal webinars op.

"Op basis van onze test die we aan het begin van het project aflegden, zou er idealiter voor iedereen een individueel leertraject worden opgesteld", weet Wouter. "Maar op heden is dat nog niet het geval. Niet onlogisch ook, omdat er in het begin toch heel veel verschillende topics worden aangesneden die voor iedereen mogelijks interessant zijn. Uiteraard zijn

sommige topics vertrouwder voor de een dan voor een ander, afhankelijk van de persoonlijke achtergrond of specialisatie. Maar met een groep van acht is het niet onoverkomelijk om desgewenst ergens wat sneller door te fietsen, of iets langer bij stil te staan."

## Generalist wordt specialist

"Ik kan me inbeelden dat het voor nieuwere collega's heel wat info is die op hen afkomt, terwijl dat bijvoorbeeld voor collega Abdel (Benassou) voornamelijk heropfrissing is. Persoonlijk ervaar ik het

"De opportuniteiten voor de installateur zijn groot, want de vraag naar slimme toepassingen neemt enorm toe."

## Basic - advanced - specialist

als een grote luxe om eens wat dieper op bepaalde zaken te kunnen ingaan. Als vertegenwoordiger merk ik dat we in onze job met steeds meer bezig zijn, waardoor je op de duur een generalist wordt die van alles iets weet, maar nog van weinig echt expert bent."

Bijleren op eigen initiatief kan altijd, maar dit partnership is toch echt een opportuniteit voor zij die dat willen. "De voorbije elf jaar in Cebeo-dienst liet ik persoonlijk geen enkele kans onbenut om opleidingen te volgen bij Siemens. Maar het voordeel is dat we nu ook over de ondersteunende software beschikken, alsook over demo-materiaal waardoor we echt zaken kunnen uitproberen. Dat is toch een groot verschil met het louter doornemen van een PowerPointpresentatie. Vanuit mijn specialisatie helpt me dat echt om me te verdiepen in automatisatie of PLC-sturing."

Uiteraard is het niet de bedoeling dat het APP team een monopolie heeft over de verworven Siemens-kennis. Maar elke toonbankmedewerker een specialist maken, dat is ook een utopie. "Deel van het industrieplan is om binnen Cebeo drie kennisniveaus te genereren. Na het doorlopen van de ganse opleiding zullen wij nogmaals getest worden, om finaal de status van Siemens-specialist te verkrijgen. Dan is het aan ons om de kennis van bijvoorbeeld collega's op de binnendienst industrie tot een advanced niveau te tillen. Idealiter heeft elk filiaal op het einde van de rit ook minstens één toonbankmedewerker met een basic niveau over bepaalde Siemens-producten."



**Wouter Vierstraete**  
Lid van het APP-team bij Cebeo

Siemens Simatic controller

